

Kajian Pembinaan, Pengembangan dan Pengawasan UKM Binaan PT. Sucofindo

Musa Hubeis *

Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi Manajemen, Institut Pertanian Bogor,
Program Studi Industri Kecil Menengah, Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises (SMEs) are 99.9% of total businesses in Indonesia. Mapping/clustering potential of SMEs that built in accordance with the conditions of the region/administrative, potential resources (commodities) and business units (production centers and groups) can be used as an indicator and the benchmark for guidance, development and supervision in order to strengthen the spine and the national economic structure. Objectives of the study are (1) identify potential SMEs that built in accordance with business information and problems encountered; (2) compile a database of selected target SMEs in the form of statistical profiles that are relevant to the purposes of guidance, development and supervision (success indicators and critical); (3) develop a standard model or alternative development, SMEs development and built a successful surveillance with the potential clustering patterns (base development) in accordance with local circumstances, and economic sectors. In this study used techniques: (1) desk research of secondary data sourced from SMEs that built by PT. Sucofindo and literature on SMEs-related studies conducted; (2) a brief survey to the selected SMEs locations from the point (1) purposively to obtain primary data as a verification activity that is supported by effective semi-structured questionnaire. Data analysis carried out descriptively, both qualitative and quantitative. From the study guidance, development and supervision of SMEs that built by PT Sucofindo available facts and data (information business, determinants, the feasibility of the business sector, loan repayment status and conceptual models) that SMEs that built can be categorized pre-enterprise SMEs and businesses running. Business grouping determines the smoothness of debt servicing. Therefore, in order to establish indicators of the model guidance, development and supervision in accordance with the type of SME, then the PT. Sucofindo requires an assessment system that is easy, fast, accurate, reliable and trustworthy, that can later be used as an effective guide for guidance, development and supervision of SMEs in general and in particular SMEs that built by PT. Sucofindo used a generic approach in business performance indicators that are supported by indicators of business drivers. Model guidance, development and supervision SMEs that has done so far by PT. Sucofindo still be reliable, but for the speed and feasibility of the establishment of SMEs which will be built into the front according to selected economic sectors, would be equipped with an approach that resulted in the studies of guidance, development and supervision, namely the general model of guidance, development and supervision of SMEs that built based on SMEs that built issues, systems of SMEs that built, assumptions, conceptual models and variables that can be measured. Guidance, development and supervision of SMEs that built, with potential cluster approach can be performed on: (1) category of solid natural resources, when positioned on the outskirts of the city and labor intensive, when positioned in the center of town; (2) technical assistance and competency-based according to the phase business. Both of the thing are helping improve the performance and structural improvement of SMEs, increase their competitiveness and resilience of SMEs supported by the core business, supporting business and related businesses intensively interconnected.

key words : business, clustering patterns, development, economic sectors, guidance SMEs, supervision

PENDAHULUAN

Saat ini, di Indonesia terdapat 41.301.263 usaha kecil (UK) dan 361.052 usaha menengah (UM). Kedua usaha tersebut dikenal sebagai Usaha Kecil Menengah (UKM) yang merupakan 99,9% dari total jumlah usaha di Indonesia (Hubeis, 2005). UKM tersebut bergerak di berbagai sektor ekonomi (pertanian, perikanan,

peternakan, industri, perdagangan dan jasa). UKM juga dapat dikelompokkan atas klasifikasi pra usaha, usaha berjalan dan usaha maju. Oleh karena itu, adanya upaya pemetaan/klaster potensi UKM binaan sesuai dengan kondisi wilayah/ administratif, potensi sumber daya (komoditas) dan unit bisnisnya (sentra produksi dan kelompok) dapat dijadikan suatu indikator dan tolok ukur bagi pembinaan, pengembangan dan pengawasannya agar menjadi tulang punggung dan memperkokoh struktur perekonomian nasional (Hubeis dkk, 2000).

Pemberdayaan dan pengembangan UKM membutuhkan bahasa (*textbook thinking* vs *empiris*: keberpihakan dan persepsi sebagai pihak

* Korespondensi :

Jl. Raya Pajajaran, Bogor 16144; Telp. 0251 8386612
Email : musa_h@ipb.ac.id; hubeis.musa@yahoo.com

yang memiliki potensi untuk dijadikan mitra) dan paradigma (usaha berjalan vs pengusaha) yang sama antara pemerintah (instansi teknis maupun Badan Usaha Milik Negara atau BUMN) atau pihak pemberi bantuan dengan para UKM atau pihak penerima bantuan, karena ketika krisis ekonomi melanda Indonesia, UKM telah membuktikan ketangguhannya dan menyelamatkan bangsa dengan membantu berputarnya roda perekonomian negara (Hubeis, 2004). Namun demikian, UKM di Indonesia pada umumnya masih tergantung pada karakteristik dari komoditas yang diusahakan, sehingga tidak berlebihan bila UKM di dalam perkembangan-nya tidak lepas dari kendala teknis, teknologis, manajemen, pemasaran, sosial dan kelembagaan, informasi dan keuangan (Hubeis, 1997). Hal ini terkait erat dengan masalah mutu sumber daya manusia (SDM) dengan tingkat pendidikan terbatas (sebagian besar setingkat SD dan SMP) dan legalitas badan usaha yang dikelolanya, serta keberpihakan pemerintah.

Dalam pengembangan UKM ke depan, perlu diperhatikan kelebihanannya, yaitu organisasi internal sederhana; mampu meningkatkan ekonomi kerakyatan yang bersifat padat karya, disamping berorientasi ekspor dan substitusi impor; aman bagi perbankan dalam memberi kredit (0,01% pada tahun 2004 dari total kredit Rp. 119,5 triliun dari total pinjaman bank yang diberikan ke seluruh pihak sebesar Rp. 510,6 triliun); bergerak di bidang usaha yang cepat menghasilkan; mampu memperpendek rantai distribusi; fleksibilitas dalam pengembangan usahanya (Hubeis, 2004). Walaupun demikian, juga perlu dipertimbangkan kekurangan dari UKM, yaitu lemah dalam kewirausahaan dan manajerial (terutama pemasaran), keterbatasan keuangan, ketidakmampuan informasi pasar, tidak didukung kebijakan dan regulasi memadai, tidak terorganisir dalam menjangkau dan kerjasama, serta sering tidak memenuhi standar (Hubeis, 2005).

Untuk itu, pada kajian ini dilakukan penilaian, baik berupa pengamatan langsung maupun analisa data yang telah tersedia untuk merumuskan potensi UKM menurut sektor ekonomi yang dinilai prospektif dan layak secara bisnis, di antaranya industri pengolahan dan jasa yang berada di daerah Propinsi Jakarta (Jakarta Utara, Jakarta Timur, Jakarta Pusat, Jakarta Selatan dan Jakarta Barat) dan Propinsi Jawa Barat (Bogor, Depok dan Bekasi) atau keduanya dikenal dengan nama Jabodetabek

berdasarkan pendekatan klaster sebagai upaya pengembangan dan pertumbuhan ekonomi setempat yang melibatkan banyak pelaku. Sebagai ilustrasi, ditemui UKM yang mampu memproduksi barang bermutu ekspor furniture dan kerajinan, serta tantangan di pasar domestik akibat banjirnya produk impor murah dan barang selundupan.

Tujuan dari penelitian ini adalah : (1) mengidentifikasi potensi UKM binaan sesuai dengan informasi usaha (misal, bidang usaha, alamat, perijinan, pasar, modal, produk, teknologi dan kemitraan) dan permasalahan yang dihadapi, (2) menyusun *database* UKM binaan terpilih dalam bentuk profil statistik (misal, aset, jumlah tenaga kerja, jenis produk, teknologi yang digunakan, omzet dan *networking*) yang relevan dengan keperluan pembinaan, pengembangan dan pengawasan (indikator sukses dan kritis), (3) mengembangkan model baku atau alternatif pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan sukses dengan pola klaster potensial (basis pengembangan) yang sesuai dengan situasi dan kondisi daerah, serta sektor ekonominya.

METODOLOGI

Pada kajian ini digunakan teknik : (1) *desk research* yang bersumber dari data sekunder UKM binaan PT. Sucofindo maupun literatur tentang UKM terkait dengan kajian yang dilakukan; (2) survei singkat ke lokasi UKM binaan terpilih dari hasil butir (1) secara purposif untuk mendapatkan data primer sebagai suatu kegiatan verifikasi yang didukung alat bantu kuesioner setengah terstruktur. Penganalisaan data dilakukan secara deskriptif, baik kualitatif dan kuantitatif.

PT. Sucofindo memiliki total binaan sekitar 305 UKMK yang bergerak di 6 sektor ekonomi (pertanian, perikanan, peternakan, industri, perdagangan dan jasa), serta tersebar di 8 daerah (Bekasi, Bogor, Depok, Jakarta Barat, Jakarta Pusat, Jakarta Barat, Jakarta Timur dan Jakarta Selatan). Dari total binaan tersebut diambil contoh sebagai upaya verifikasi dan validasi model yang dibangun, ditentukan responden secara purposif berdasarkan daerah, sektor dan bidang usaha, disamping atas dasar kriteria pengembalian pinjaman (KL = kurang lancar, L = lancar, M = macet dan LN = lunas). Dari setiap daerah UKM binaan diusahakan terambil sektor ekonomi yang mewakili, dengan memperhatikan tingkat dominasi (jumlah terbanyak) dan kemudahan untuk dikunjungi. Rincian dari penentuan jumlah responden pada tiap daerah dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Daftar UKM binaan PT. Sucofindo di Jabodebek yang dijadikan contoh pada kajian

No.	Daerah dan nama UKM binaan	Keterangan		
		Sektor	Status kredit	Persentase contoh (%)
1.	Jakarta (37 dari 305 unit)			15,0
	a. Jakarta Utara (3 dari 14 unit)			21,4
	1) IAL Riqa Pangan Mandiri	Industri	M	
	2) Kopsucofindo jaya	Perdagangan	L	
	3) Sumber Jaya	Jasa	M	
	b. Jakarta Timur (8 dari 70 unit)			11,4
	1) Susu Murni Sumber Sehat	Peternakan	L	
	2) HM Aquarium	Peternakan	M	
	3) TP Aquarium	Perikanan	M	
	4) Pedagang Besar Embrio (AMI)	Perdagangan	L	
	5) Pedagang Besar Embrio (ALI) II	Perdagangan	M	
	6) Abama Collection	Industri	L	
	7) Zekna Utama	Industri	M	
	8) Ondah Tahu	Industri	L	
	c. Jakarta Pusat (7 dari 33 unit)			21,2
	1) CV. Gunung Jati	Industri	L	
	2) PT. Cyanno Indonesia	Industri	M	
	3) Karya Guna Motor	Jasa	M	
	4) Koperasi TVRI	Perdagangan	M	
	5) Koperasi Pegawai Setjen DPR RI	Perdagangan	LN	
	6) Koperasi Karyawan Garnizun I	Perdagangan	L	
	7) Koperasi Primer Paspampres	Perdagangan	LN	
	d. Jakarta Selatan (11 dari 81 unit)			13,6
	1) RM. Haji Nung	Jasa	L	
	2) RM. Betawi Nurlailah	Jasa	L	
	3) Waserda Pilihan	Perdagangan	M	
	4) Koperasi Pasar Cipete	Perdagangan	L	
	5) Eka Bunga Anugerah	Industri	L	
	6) Zahra Konveksi	Industri	L	
	7) Samura	Industri	L	
	8) PT. Ethree Abadi	Industri	KL	
	9) Si Uma Flower	Jasa	M	
	10) Aneka Kue Ibu Andri	Industri	L	
	11) UD Ayu Lestari	Jasa	L	
	e. Jakarta Barat (8 dari 49 unit)			16,3
	1) Garuda Motor	Jasa	L	
	2) Anindo Permata Buana	Industri	L	
	3) Visi Inti Persada	Industri	KL	
	4) Fafa Q & C	Industri	M	
	5) Alpinos A & C	Industri	M	
	6) Kelompok Gunung Jati	Industri	L	
	7) Anistex	Industri	M	
	8) Analin Fashion	Industri	M	
2.	Bogor (3 dari 17 unit)			17,6
	1) CV. Indo Produk	Industri	L	
	2) UD. Selaras	Jasa	L	
	3) Bengkel Tiga Beringin	Jasa	L	
3.	Depok (5 dari 13 unit)			38,5
	1) PD. Andika Jaya	Perdagangan	M	
	2) Usaha Bersama	Industri	M	
	3) Mursalih Gamung	Peternakan	M	
	4) Kelompok Tani Bina Bersama	Perikanan	LN	
	5) Kelompok Petani Ikan Hias Oscar I	Perikanan	L	
4.	Bekasi (4 dari 29 unit)			13,8
	1) Toko Ali	Perdagangan	L	
	2) Koperasi Lab Sucofindo	Perdagangan	L	
	3) Mitra Karsa	Industri	L	
	4) Nutritex Collection	Industri	M	

Keterangan :

Secara statistik, total contoh responden sebanyak 49 UKM (16,1%) dari 305 UKM pada populasi telah memenuhi ketentuan penarikan contoh yang dipersyaratkan (5-50%), dengan sebaran sektor peternakan 3 UKM (6,1%), perikanan 3 UKM (6,1%), jasa 9 UKM (18,4%), perdagangan 12 UKM (24,5%), dan industri 22 UKM (44,9%) atau menurut status kredit, yaitu : 19 UKM berstatus M (38,8%), 2 UKM berstatus KL (4,1%), 25 UKM berstatus L (51%) dan 3 UKM berstatus LN (6,1%).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi UKM Binaan

Dari kondisi nyata di lapangan, ditemui perubahan terhadap UKM yang dikunjungi, dikarenakan faktor kendala jarak antar responden yang jauh dan berpindahanya

kepemilikan ataupun tidak dikenal lagi, maka dilakukan penyesuaian dari responden yang dijadikan contoh pada kajian ini. Dari kondisi ketenagakerjaan, UKM tersebut memiliki 3 – 76 orang dan dengan tingkat pendidikan bervariasi. Hasil khusus dari identifikasi UKM binaan secara umum disajikan dalam Tabel 2.

Tabel 2.Deskripsi UKM binaan menurut sektor usaha, bidang usaha, kepemilikan dan status kredit

No.	Nama UKM Binaan	Sektor Usaha	Bidang Usaha	Kepemilikan
1.	Jakarta Utara a) IAL Riqa Pangan Mandiri b) Kopsucofindo Jaya c) Sumber Jaya	Industri Perdagangan Jasa	Krupuk Tahu Sembako Bebek Goreng	Perorangan Koperasi Perorangan
2.	Jakarta Timur a) Susu Murni Sumber Sehat b) HM Aquarium c) TP Aquarium d) Pedagang Besar Embrio AMI e) Pedagang Besar Embrio (ALI) II f) Abama Collection g) Zekna Utama h) Ondah Tahu	Peternakan Peternakan Perikanan Perdagangan Perdagangan Industri Industri Industri	Susu Sapi Pemotongan daging Ikan air tawar Sembako Sembako Garment Furniture Tahu	Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan
3.	Jakarta Pusat a) CV Gunung Jati b) PT Cyanno Indonesia c) Karya Guna Motor d) Koperasi TVRI e) Koperasi Pegawai Setjen DPR RI f) Koperasi Karyawan Garnizun I g) Koperasi Primer Paspampres	Industri Industri Jasa Perdagangan Perdagangan Perdagangan Perdagangan	Busana Muslim Barang Kulit Bengkel Motor Sembako Sembako Sembako Sembako	CV PT Perorangan Koperasi Koperasi Koperasi Koperasi
4.	Jakarta Selatan a) RM Haji Nung b) RM Betawi Nurlailah c) Si Uma Flowers d) UD Ayu Lestari e) Waserda Pilihan f) Koperasi Pasar Cipete g) Zahra Konveksi h) Samura i) PT Ethree Abadi j) Eka Bunga Anugerah k) Aneka Kue Ibu Andri	Jasa Jasa Jasa Jasa Perdagangan Perdagangan Industri Industri Industri Industri Industri	Rumah Makan Rumah Makan Hiasan bunga Minuman tradisional Waserda Pemotongan daging Busana muslim Celana panjang Sepatu Tahu Kue	Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan PT PT Perorangan Perorangan
5.	Jakarta Barat a) Garuda Motor b) Anindo Permata Buana c) Visi Inti Persada d) Fafa Q & C e) Alpinos A dan C f) Kelompok Gunung jati g) Anistex h) Analin Fashion	Jasa Industri Industri Industri Industri Industri Industri Industri	Bengkel Motor Furniture Handycraft Kerajinan Kaca Patri Garment Celana Pria Pakaian Pria	Firma PT Perorangan CV Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan
6.	Bogor a) CV Indo Product b) UD Selaras c) Bengkel Tiga Beringin	Industri Jasa Jasa	Minuman Makanan keju Bengkel motor	CV UD Perorangan
7.	Depok a) PD Andika Jaya b) Usaha Bersama c) Mursalih Gamung d) Kel Tani Bina Bersama e) Kel Petani Ikan Hias Oscar 1	Perdagangan Industri Peternakan Perikanan Perikanan	Bahan bangunan Perbengkelan Telur Itik Ikan Hias Ikan Hias	PD Perorangan Perorangan Perorangan Perorangan
8.	Bekasi a) Toko Ali b) Koperasi Lab. Sucofindo c) Mitra Karsa d) Nutritex Collection	Perdagangan Perdagangan Industri Industri	Warung Sembako Sembako Pressing/plating Konveksi	Perorangan Koperasi CV Perorangan

1. UKM Binaan di Jakarta Utara

Responden UKM binaan di Jakarta Utara belum menerapkan promosi pada kegiatan pemasaran barang/jasa, dengan alasan belum diperlukan, mengingat jangkauan pemasaran hanya di lingkungan sekitarnya. Hal lainnya : (1) menyatakan bahwa lokasi usahanya strategis, mengingat konsumen berada di wilayah yang sama; (2) omzet usaha krupuk tahu dan bebek goreng per hari adalah Rp 240.000 dan Rp 300.000, sedangkan untuk koperasi yang merupakan usaha simpan pinjam untuk anggota adalah

Rp 7.800.000 per hari; (3) Sumber pendanaan usaha didapatkan dari PT. Sucofindo, karena persyaratannya lunak (tanpa agunan) dan untuk Koperasi memperoleh dana dari pihak lain (Bank Syariah Mandiri).

Responden Koperasi tidak memiliki kesulitan dalam pengembalian pinjaman, karena kegiatan simpan pinjam hanya diperuntukkan bagi anggota, sehingga pengembaliannya terkendali (sistem potong gaji). Sedangkan responden UKM mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman,

sebagai akibat *cashflow* yang kurang lancar. Hal lainnya, responden UKM telah menerapkan sistem pembukuan sederhana dalam melaksanakan kegiatannya, UKM yang menghasilkan kripik tahu dan bebek goreng menggunakan peralatan sederhana dengan kapasitas rendah.

2. UKM Binaan di Jakarta Timur

Responden UKM binaan di Jakarta Timur belum menerapkan promosi pada kegiatan pemasaran barang/jasa, dengan alasan belum diperlukan, mengingat jangkauan pemasaran hanya di lingkungan sekitarnya, kecuali usaha Garment yang memiliki kapasitas produksi relatif besar. Responden UKM binaan di Jakarta Timur tidak memiliki kesulitan dalam mengembalikan kredit, karena penjualannya lancar, tetapi mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman akibat *cashflow* yang kurang lancar. Hal lainnya, responden UKM telah menerapkan sistem pembukuan sederhana; serta dalam melaksanakan kegiatannya, UKM Industri dan Jasa menggunakan peralatan sederhana dengan kapasitas produksi rendah.

3. UKM Binaan di Jakarta Pusat

Responden UKM binaan di Jakarta Pusat sudah menerapkan promosi pada kegiatan pemasaran barang/jasa, dengan alasan untuk meningkatkan omzet, kecuali Koperasi simpan pinjam yang konsumennya adalah anggota koperasi. Hal lainnya : (1) menyatakan bahwa lokasi usahanya strategis, mengingat konsumen berada di wilayah yang sama, kecuali Usaha Barang kulit menyatakan lokasi usahanya kurang strategis (tidak memiliki *outlet*) untuk menjual hasil produksinya, karena tidak langsung terlihat oleh konsumen; (2) omzet per hari responden UKM bervariasi; (3) sumber pendanaan UKM didapatkan dari PT. Sucofindo, tetapi Koperasi Karyawan Garnizun dan Industri Barang Kulit juga memperoleh pinjaman dari Bank Muamalat dan Bank NISP.

Responden UKM mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman, sebagai akibat *cashflow* yang kurang lancar, kecuali Koperasi yang konsumennya terbatas pada anggota telah menerapkan sistem pemotongan gaji untuk mengendalikan pinjamannya. Hal lainnya, responden UKM telah menerapkan sistem pembukuan sederhana dan Koperasi sudah memiliki tenaga pembukuan yang dilatih melalui program pembinaan; serta dalam melaksanakan kegiatannya, UKM Industri dan Jasa menggunakan peralatan dengan teknologi madya (semi otomatis).

4. UKM Binaan di Jakarta Selatan

Responden UKM di Jakarta Selatan sudah menerapkan promosi pada kegiatan pemasaran barang/jasa, dengan alasan

meningkatkan omzet, kecuali Usaha Rumah Makan dan Konveksi, karena menganggap pelanggan "loyal" terhadap produk yang dihasilkannya. Hal lainnya : (1) menyatakan bahwa lokasi usahanya strategis, mengingat konsumen berada di wilayah yang sama, kecuali Usaha Rumah makan Betawi dan Si Uma Flowers menyatakan lokasi usahanya kurang strategis (tidak berada di pinggir jalan raya), karena tidak dapat langsung terlihat oleh konsumen; (2) omzet per hari responden UKM bervariasi; (3) sumber pendanaan usaha didapatkan dari PT. Sucofindo.

Responden UKM mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman, sebagai akibat *cashflow* yang kurang lancar ataupun masalah teknis (tertipu ataupun musibah kebakaran). Hal lainnya, responden UKM telah menerapkan sistem pembukuan sederhana dan Koperasi telah memiliki tenaga pembukuan yang dilatih melalui program pembinaan; serta dalam melaksanakan kegiatannya, UKM Industri dan Jasa menggunakan peralatan sederhana, kecuali UKM industri celana panjang telah menggunakan teknologi madya (semi otomatis).

5. UKM Binaan di Jakarta Barat

Responden UKM di Jakarta Barat secara umum sudah menerapkan promosi pada kegiatan pemasaran barang/jasa, dengan alasan meningkatkan omzet, kecuali Usaha Bengkel Motor dan Industri Pakaian, karena menganggap pelanggan "loyal" terhadap produk yang dihasilkannya. Hal lainnya : (1) menyatakan bahwa lokasi usahanya strategis, mengingat konsumen berada di wilayah yang sama, kecuali Usaha Celana pria menyatakan lokasi usahanya tidak strategis (tidak di pinggir jalan raya), karena tidak dapat langsung terlihat oleh konsumen; (2) omzet per hari responden UKM bervariasi; (3) sumber pendanaan usaha didapatkan dari PT. Sucofindo.

Responden UKM mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman, sebagai akibat *cashflow* yang kurang lancar. Hal lainnya, telah menerapkan sistem pembukuan sederhana; serta dalam melaksanakan kegiatannya, UKM Industri dan Jasa telah menggunakan peralatan sederhana, kecuali UKM industri celana panjang dan bengkel motor menggunakan teknologi madya.

6. UKM Binaan di Bogor

Responden UKM di Bogor belum menerapkan promosi pada kegiatan pemasaran barang/jasa, dengan alasan penjualan masih di sekitar lokasi usaha bersangkutan. Hal lainnya: (1) menyatakan bahwa lokasi usahanya strategis, mengingat konsumen berada di wilayah yang sama dan kegiatan dilakukan di rumah tinggal; (2)

omzet per hari responden UKM bervariasi; (3) sumber pendanaan usaha didapatkan dari PT. Sucofindo.

Responden UKM mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman, sebagai akibat *cashflow* yang kurang lancar. Hal lainnya, telah menerapkan sistem pembukuan sederhana; dalam melaksanakan kegiatannya, UKM Industri dan jasa menggunakan peralatan sederhana.

7. UKM Binaan di Depok

Responden UKM di Depok belum menerapkan promosi pada kegiatan pemasaran barang/jasa, dengan alasan penjualan masih di sekitar lokasi usaha yang bersangkutan. Hal lainnya : (1) menyatakan bahwa lokasi usahanya strategis, mengingat konsumen berada di wilayah yang sama; (2) omzet per hari responden UKM bervariasi; (3) sumber pendanaan usaha didapatkan dari PT. Sucofindo.

Responden UKM mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman, sebagai akibat *cashflow* kurang lancar. Hal lainnya, telah menerapkan sistem pembukuan sederhana; serta dalam melaksanakan kegiatannya, UKM Industri dan Jasa menggunakan peralatan sederhana.

8. UKM Binaan di Bekasi

Responden UKM di Bekasi belum menerapkan promosi pada kegiatan pemasaran barang/jasa, dengan alasan belum diperlukan, mengingat jangkauan pemasaran hanya di lingkungan sekitarnya. Promosi sederhana dengan brosur dilakukan oleh Toko Ali. Hal lainnya : (1) menyatakan bahwa lokasi usahanya strategis, mengingat konsumen berada di wilayah yang sama, kecuali Usaha Logam yang menyatakan lokasi usahanya kurang strategis (usaha tidak berada di pinggir jalan), karena tidak langsung terlihat oleh konsumen; (2) omzet per hari responden UKM bervariasi; (3) sumber pendanaan UKM didapatkan dari PT. Sucofindo kecuali Koperasi dan Industri Plating yang juga memperoleh pinjaman dari Bank Bukopin dan Bank Mandiri.

Responden UKM tidak memiliki kesulitan dalam mengembalikan kredit, karena penjualannya lancar, tetapi ada yang mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman, akibat *cashflow* yang kurang lancar. Hal lainnya, telah menerapkan sistem pembukuan sederhana, kecuali Koperasi sudah memiliki tenaga pembukuan yang dilatih melalui program pembinaan; serta dalam melaksanakan kegiatannya, UKM Industri dan jasa menggunakan peralatan dengan teknologi madya (semi otomatis).

Identifikasi Faktor Penentu dalam Pembinaan, Pengembangan dan Pengawasan UKM

1) Pemasaran

Pemasaran masih terbatas di wilayah produksinya, sehingga UKM belum merasa perlu melakukan kegiatan promosi. Di sisi lain, UKM merasa kesulitan dalam pengembangan pasar, karena tidak mengetahui cara memperluas pasar, disamping adanya faktor keterbatasan dana sebagai penyebab utama.

2) Permodalan

Sumber pendanaan atau peminjaman bagi UKM, baik modal kerja dan investasi didapatkan dari BUMN, karena persyaratannya cukup lunak dan dengan proses tidak terlalu sulit, secara umum UKM belum melakukan sistem pembukuan, tetapi pencatatan keluar masuk uang (pembukuan sederhana) sudah dilakukan dan bahkan UKM yang sudah pada tingkat usaha maju sudah melaksanakan sistem pembukuan dengan tenaga terlatih.

3) Produksi

Sistem produksi masih menggunakan peralatan sederhana, tetapi UKM yang sudah maju telah menggunakan teknologi madya. Kapasitas produksi masih relatif kecil dan penggunaan teknologi sederhana, karena teknologi yang digunakan tidak membutuhkan tenaga kerja dengan tingkat keterampilan tertentu.

4) Sumber Daya Manusia

Mutu SDM UKM masih terbatas, dengan tingkat pendidikan sebagian besar lulusan SMP, pada usaha yang berjalan dan maju sudah didapatkan tenaga kerja lulusan SMA dan Perguruan Tinggi. Untuk itu, UKM perlu mengikuti pembinaan berupa pelatihan dan konsultasi yang kontinu.

5) Lain-lain

Kemitraan dianggap sebagai hal yang penting dalam rangka meningkatkan *networking* pada pelaksanaan operasional UKM. Meskipun demikian, banyak UKM, terutama pada tingkat pra usaha belum melakukan program kemitraan. Hal lainnya, UKM dinilai memberikan kontribusi terhadap pembangunan pada wilayah sekitarnya, karena telah mempekerjakan tenaga kerja dari wilayah tersebut, yang mana berdampak positif bagi pendapatan wilayah tersebut.

Untuk mendukung faktor temuan kondisi usaha dari UKM binaan, maka berikut ini dilakukan analisis deskriptif dari UKM binaan di PT. Sucofindo. Dari 305 UKM binaan menurut *database* PT. Sucofindo di delapan daerah kajian, didapatkan urutan sebaran sektor usaha, yaitu industri (41,6%), jasa (28,9%), perdagangan (23,5%), perikanan (2,9%) dan peternakan (2,7%). Sedangkan dari obyek kajian (Tabel 1), didapatkan 49 UKM binaan, dengan urutan

sebaran sektor usaha seperti industri (44,9%), perdagangan (24,5%), jasa (18,4%), perikanan dan peternakan masing-masing 6,1%. Hal ini dikuatkan oleh penelitian Wati, Hubeis dan Saleh (2009), yang juga meneliti tentang bidang yang terkait kredit mitra binaan IPB yaitu, sektor perdagangan (46%), industri (32%), jasa (6%) dan bidang usaha lainnya (6%) yang meliputi bidang pertanian dan perkebunan. Sedangkan Tabel 3 ditunjukkan kelancaran pengembalian pinjaman UKM binaan. Berdasarkan data terakhir, dapat dikembangkan penilaian cepat untuk kemudahan pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan berdasarkan kelayakan sektor usaha beserta status pengembalian pinjaman. Kelayakan sektor usaha dari UKM di suatu daerah dapat dijadikan dasar penentuan untuk melakukan pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan dengan memperhatikan **indikator kinerja usaha** (misal, omzet) yang didukung oleh **indikator penggerak usaha** seperti modal kerja dan investasi. Kondisi tersebut telah diteliti oleh Yusuf (2005), tentang pentingnya pola penyaluran kredit kepada UKM berbasis 3C (*Character, Capacity dan Condition of Economic*). Hal tersebut nantinya sangat membantu di dalam penetapan status pengembalian pinjaman UKM binaan kepada PT. Sucofindo. Sebagai ilustrasi, kondisi deskriptif dari UKM binaan pada dua propinsi atau delapan daerah kajian dapat dijabarkan sebagai berikut:

1) Propinsi DKI Jakarta

Kopsucofindo Jaya sebagai koperasi berlokasi di Jakarta Utara yang bergerak di bidang perdagangan sembako dengan pinjaman Rp. 85.000.000, memiliki status pengembalian kredit lancar, karena didukung oleh kemampuan omzet yang memadai, serta didukung oleh modal kerja dan investasi cukup. Hal yang serupa ditemui pada : (a) Ondah tahu sebagai industri berlokasi di

Jakarta Timur yang bergerak di bidang industri tahu dengan pinjaman Rp. 20.000.000, memiliki status pengembalian kredit lancar; (b) Koperasi Primer Paspampres berlokasi di Jakarta Pusat yang bergerak di bidang perdagangan sembako dengan pinjaman Rp 60.000.000, memiliki status pengembalian kredit lunas; (c) Koperasi Pasar Cipete berlokasi di Jakarta Selatan yang bergerak di bidang perdagangan pemotongan daging dengan pinjaman Rp 60.000.000, memiliki status pengembalian kredit lancar; (d) PT. Anindo Permata Buana berlokasi di Jakarta Barat yang bergerak di bidang furniture dengan pinjaman Rp 60.000.000, memiliki status pengembalian kredit lancar.

2) Propinsi Jawa Barat

CV. Indoproduct berlokasi di Bogor yang bergerak di bidang minuman dengan pinjaman Rp. 25.000.000, memiliki status pengembalian kredit lancar, karena didukung oleh kemampuan omzet yang memadai, serta didukung oleh modal kerja dan investasi yang cukup. Hal yang serupa ditemui pada : (a) Kelompok Tani Bina Bersama yang bergerak di bidang ikan hias dengan pinjaman Rp. 39.000.000, memiliki status pengembalian kredit lunas; (b) Koperasi Lab. Sucofindo berlokasi di Bekasi yang bergerak di bidang perdagangan sembako dengan pinjaman Rp. 85.000.000, memiliki status pengembalian kredit lancar.

Berdasarkan hasil temuan di atas, maka untuk kedepannya, status pengembalian pinjaman, sebaiknya ditetapkan atas kriteria lancar dan macet, berdasarkan indikator kinerja usaha yang didukung oleh indikator penggerak usaha.

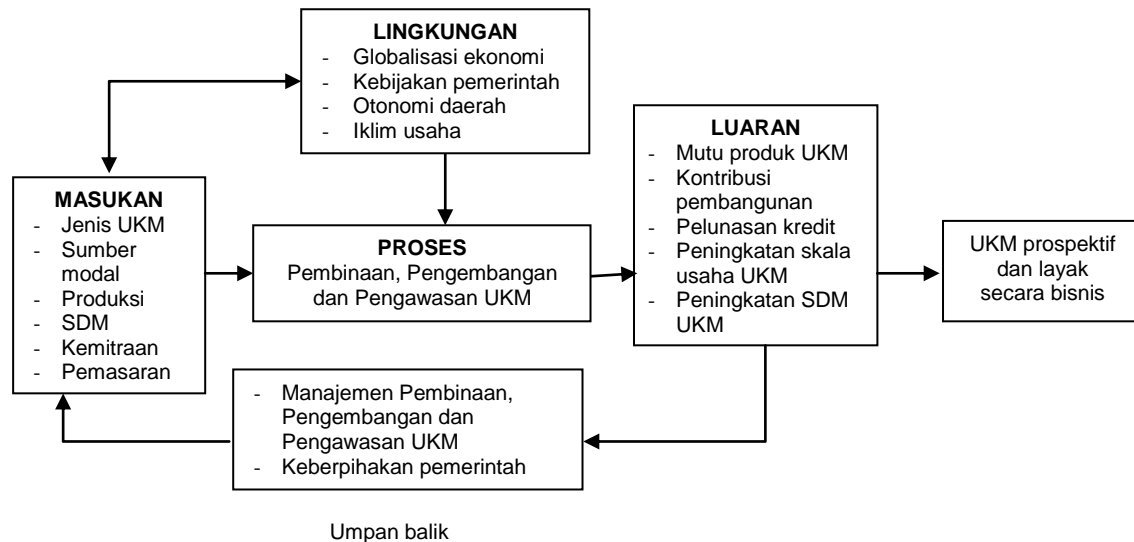
Tabel 3. Sebaran status pengembalian pinjaman UKM binaan

No.	Sektor usaha UKM binaan	Pengembalian pinjaman (%)		Jumlah (%)
		Lancar	Macet	
1.	Industri	25	20,5	45,5
2.	Perdagangan	15,9	6,8	22,7
3.	Jasa	13,6	6,8	20,4
4.	Peternakan	2,3	4,5	6,8
5.	Perikanan	2,3	2,3	4,6
Total		58,1	41,9	100

Pembentukan Model Pembinaan, Pengembangan dan Pengawasan UKM

Berdasarkan hasil yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat disusun Model Konseptual Pembinaan, Pengembangan dan Pengawasan UKM. Model tersebut didasarkan pada faktor-faktor yang dapat mendukung

kelancaran pelaksanaan pembinaan, pengembangan dan pengawasan, yaitu pemasaran, permodalan, produksi, SDM dan lainnya (kemitraan dan kontribusi pembangunan). Skema model konseptual pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM dapat dilihat pada Gambar 1.



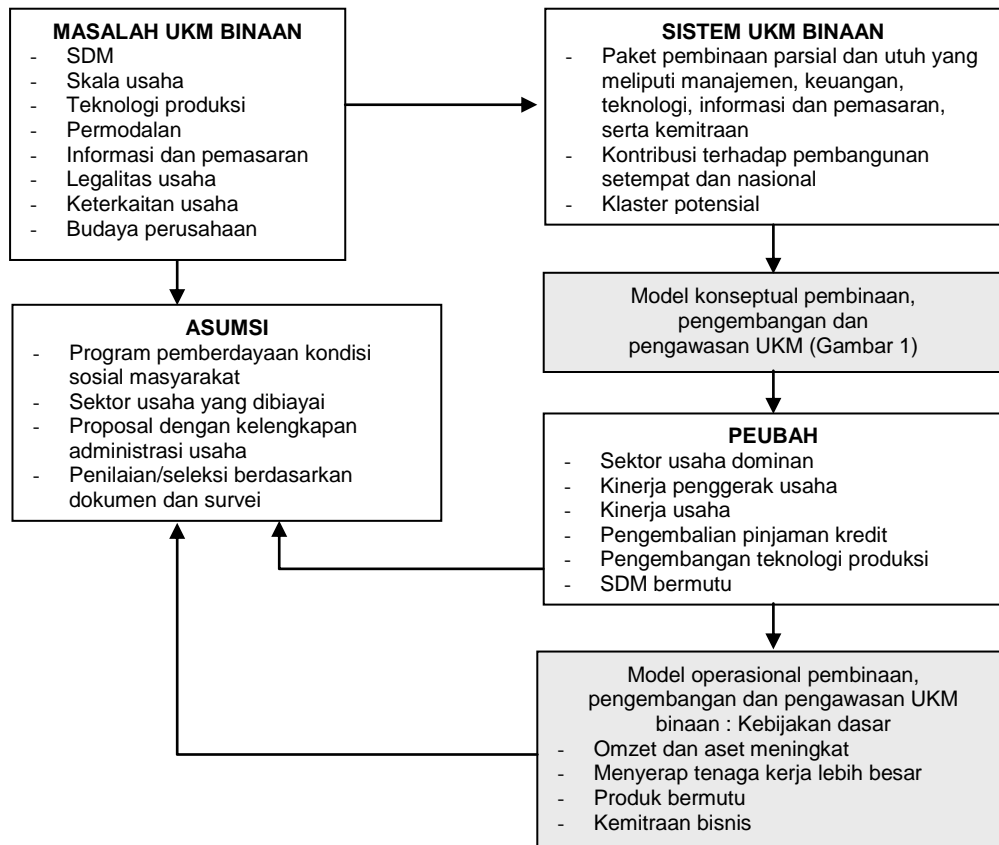
Gambar 1. Model konseptual pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM

Keberhasilan implementasi dari pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan oleh PT. Sucofindo menghasilkan UKM prospektif dan layak secara bisnis perlu memperhatikan pendekatan sistem yang disusun oleh indikator seperti **masukan** (jenis UKM, sumber modal, produksi, SDM, kemitraan dan pemasaran), **lingkungan** (globalisasi ekonomi, kebijakan pemerintah, otonomi daerah dan iklim usaha), **proses** (model pembinaan, pengembangan dan pengawasan), **luaran** (mutu produk UKM, kontribusi pembangunan, pelunasan kredit, peningkatan skala usaha UKM dan peningkatan SDM UKM) dan **umpan balik** (manajemen pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM, serta keberpihakan pemerintah). Untuk itu, langkah-langkah yang perlu dilakukan adalah:

- 1) Pengelompokkan administratif UKM binaan atas **status usaha** (pra usaha, sedang berjalan/tumbuh dan maju) yang terkait dengan legalitas usaha (perorangan, koperasi, CV dan PT), **sektor usaha** (industri, perdagangan, jasa, perikanan dan peternakan) dan **bantuan yang diberikan** (modal kerja atau investasi dan keduanya, serta hibah).
- 2) Penanganan secara proporsional terhadap faktor-faktor pengembangan usaha (pemasaran, permodalan, produksi, SDM dan kemitraan) dan dampak terhadap pembangunan (penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan asli daerah atau PAD). Dalam hal ini yang perlu ditangani adalah (1) peningkatan permodalan yang menyangkut modal kerja dan investasi sesuai kebutuhan, serta

indikator kinerja usaha yang disertai dengan mekanisme penyaluran dan pengawasan yang konsisten dan berkelanjutan, agar UKM binaan yang sebelumnya tidak *bankable* menjadi *bankable* sesuai prinsip 5C (*character, capacity, capital, condition of economic dan collateral*), agar mampu membesarkan usahanya; (2) peningkatan SDM yang berhubungan dengan penguasaan pencatatan keuangan (pembukuan atau laporan keuangan sesuai akuntansi), keterampilan teknis terkait peningkatan mutu produk (standarisasi) dan penggunaan teknologi produksi yang lebih maju; (3) peningkatan kemampuan pemasaran yang membantu UKM melalui kemitraan dengan pelaku usaha yang lebih maju dan sukses.

Dari uraian deskripsi UKM binaan atau **informasi usaha** (nama UKM, sektor usaha, bidang usaha, kepemilikan, status kredit, omzet per hari, modal kerja dan investasi); **faktor-faktor penentu** dalam pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM (pemasaran, permodalan, produksi, SDM, kemitraan dan kontribusi terhadap pembangunan); **kelayakan sektor usaha** (indikator kinerja usaha dan indikator penggerak usaha); **status pengembalian pinjaman** (lancar, macet dan KPP) dan **model konseptual** pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM, selanjutnya dapat disusun suatu model umum atau generik dari pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan (Gambar 2). Model yang disajikan pada Gambar 2 dibentuk atas dasar masalah UKM binaan, sistem UKM binaan, asumsi, model konseptual dan peubah yang dapat diukur (kuantitatif dan kualitatif).



Gambar 2. Model umum pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM Binaan

Untuk menindaklanjuti model umum yang terdiri dari model konseptual, terutama model operasional pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan sebagai suatu perangkat kebijakan pengembangan terpadu dan fokus yang sistematis dan terarah, maka perlu dilakukan langkah-langkah berikut :

- 1) Pengelompokan (kluster) potensial UKM binaan atas kategori **padat sumber daya alam** (misal, produksi berbasis bahan baku yang dapat diperbaharui seperti pertanian, perikanan, peternakan dan kehutanan) untuk yang berada di pinggiran kota atau **padat tenaga kerja** (misal, produksi berbasis teknologi proses sederhana) untuk yang berada di pusat kota, menurut **fase usahanya**, baik pra usaha, usaha berjalan dan usaha maju, dengan tanpa membatasi geografis keberadaannya. Pengelompokan ini dapat membantu peningkatan kinerja dan membenahi struktur UKM binaan yang masih lemah, melalui penataan skala usaha, peningkatan kapasitas produksi, kegiatan bersama dalam wadah asosiasi (khususnya promosi dan penelitian), penciptaan lingkungan kondusif dan pembentukan jaringan yang mampu menghasilkan nilai tambah dari usaha inti, usaha pendukung

dan usaha terkait yang saling berhubungan intensif.

- 2) Pengelompokan bentuk pembinaan teknis dan berbasis kompetensi menurut **fase usahanya**, misal untuk UKM binaan pra usaha diberikan kemampuan manajerial dan administrasi, pelatihan dan konsultasi temporer; untuk usaha berjalan diberikan kemampuan manajerial dan administrasi, teknis, perdagangan dan konsultasi teknis permanen; dan untuk usaha berjalan diberikan kemampuan komunikasi interpersonal dan berasosiasi, manajerial dan administrasi, perdagangan dan konsultasi teknis permanen. Pengelompokan ini dapat membantu peningkatan daya saing dan sekaligus daya tahan melalui pembentukan mata rantai nilai tambah yang melibatkan banyak pelaku usaha, baik dari usaha terhubung maupun berdekatan geografis.

Berdasarkan butir 2, materi prioritas pelatihan yang diperlukan bagi kelompok UKM binaan pra usaha dan usaha berjalan dijabarkan pada Tabel 4. Implementasi tersebut erat kaitannya dengan standar yang ditetapkan sesuai sistem dan prosedur, materi dan infrastruktur dari pencapaian pelatihan yang diharapkan oleh PT. Sucofindo atau hal yang diinginkan oleh kelompok UKM binaan.

Tabel 4. Materi prioritas pelatihan bagi kelompok UKM binaan

Kelompok UKM binaan	Materi	Keterangan
1. Pra usaha	<ul style="list-style-type: none"> - Pengetahuan bahan - Keterampilan produksi - Pembukuan sederhana - Pemasaran - Kewirausahaan - Perkreditan 	a, b, d b, c a, b a, b, c a, d b, d
2. Usaha berjalan	<ul style="list-style-type: none"> - Manajemen bisnis - Manajemen organisasi - Strategi dan kebijakan - Pemasaran - Kewirausahaan - Perkreditan 	a, b, d a, b, c a, b, d a, b, c a, d b, d

Keterangan :

a : di kelas; b : di lapangan/praktek; c : parsial; d : terpadu

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari kajian pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan PT. Sucofindo didapatkan fakta dan data (informasi usaha, faktor-faktor penentu, kelayakan sektor usaha, status pengembalian pinjaman dan model konseptual) bahwa UKM binaan dapat dikelompokkan atas UKM pra usaha dan usaha berjalan. Pengelompokkan usaha tersebut menentukan kelancaran pengembalian pinjaman. Oleh karena itu, untuk menetapkan indikator dari model pembinaan, pengembangan dan pengawasan sesuai dengan jenis UKM, maka PT. Sucofindo memerlukan suatu sistem penilaian yang mudah, cepat, akurat, andal dan dapat dipercaya, yang nantinya dapat dijadikan panduan efektif pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM pada umumnya dan khususnya UKM binaan PT. Sucofindo yang bersifat generik melalui pendekatan indikator kinerja usaha yang didukung oleh indikator penggerak usaha.

Model pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan yang telah dilakukan selama ini oleh PT. Sucofindo masih dapat diandalkan, tetapi untuk kecepatan dan kelayakan di dalam penetapan UKM yang akan dijadikan binaan ke depan menurut sektor ekonomi terpilih, kiranya dapat dilengkapi dengan pendekatan yang dihasilkan pada kajian pembinaan, pengembangan dan pengawasan ini, yaitu model umum pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan yang berbasis pada masalah UKM binaan, sistem UKM binaan, asumsi, model konseptual dan peubah yang dapat diukur.

Pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan dengan pendekatan klaster potensial dapat dilakukan atas : (1) kategori padat sumber daya alam, bila berada di pinggiran kota dan padat tenaga kerja, bila berada di pusat kota; (2) pembinaan teknis dan berbasis kompetensi menurut fase usahanya. Kedua hal yang dimaksud dapat membantu

peningkatan kinerja dan pembenahan struktur UKM, peningkatan daya saing dan daya tahan UKM yang ditopang oleh usaha inti, usaha pendukung dan usaha terkait yang saling berhubungan intensif.

Saran

Perlu dikembangkan dan dibakukan sistem penilaian yang mudah, cepat, andal, akurat dan dapat dipercaya bagi petugas lapangan PT. Sucofindo dalam kerangka pembinaan, pengembangan dan pengawasan UKM binaan, diantaranya kombinasi dari indikator pengembalian pinjaman kredit (telah dilakukan oleh PT. Sucofindo) dan indikator kinerja usaha yang didukung oleh indikator penggerak usaha beserta KPP (temuan dari kajian) sebagai suatu fokus dan kegiatan evaluasi pembinaan. Sebagai ilustrasi, sektor usaha yang dijadikan prioritas program pembinaan, pengembangan dan pengawasan ke depan adalah perdagangan, jasa dan industri.

Pola rekrutmen UKM binaan dengan survei berdasarkan aspek legalitas dan prospek usaha tetap dipertahankan, yang diikuti dengan pembinaan melalui pemberian bantuan pinjaman berupa modal kerja (maksimum Rp. 60.000.000) dan investasi (maksimum Rp. 25.000.000), serta program hibah berupa bantuan manajerial, pendampingan, pameran, *leaflet*, *booklet* dan sejenisnya menurut tingkat kebutuhan kelompok UKM binaan. Hal lainnya perlu kehati-hatian dalam menetapkan UKM binaan dan bukan binaan, terutama dalam pemberian bantuan pinjaman, misal kasus CV. NST di Bogor dan perorangan dengan domisili di suatu institusi pendidikan (STTP Cimanggu) yang bukan UKM binaan PT. Sucofindo, tetapi dapat memperoleh bantuan pinjaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Hubeis, M. 2005. Kajian Pembinaan, Pengembangan dan Pengawasan UKM Binaan PT. Sucofindo. Makalah pada PT. Sucofindo, 16 Februari 2005.

- _____. 2004. Peran Inkubator Bisnis dalam Membentuk Pedagang Pasar Yang Tangguh dan Siap Berkompetisi. Makalah pada Pembentukan Asosiasi Pedagang Pasar Seluruh Indonesia, 18 Agustus 2004.
- _____. dkk. 2000. Studi Pembinaan dan Pengembangan Industri kecil Pangan dengan Pola Inkubasi Bisnis (Laporan RUT V : Tidak dipublikasikan). Kantor Menristek, DRN – Jakarta.
- _____. M. 1997. Menuju Industri Kecil Menengah Profesional di Era Globalisasi melalui Pemberdayaan Manajemen Industri. Orasi Ilmiah Guru Besar Ilmu Manajemen Industri pada Fakultas Teknologi Pertanian IPB. 1 Nopember 1997, Bogor.
- Wati, Y.D., M. Hubeis dan A. Saleh. 2009. "Kajian Program Penyaluran Kredit Usaha Kecil Melalui Program Kemitraan (Kasus PT. BNI dengan Lembaga Pendamping IPB)". Jurnal MPI. Volume 3. No.1, Februari 2009, Program Studi Industri Kecil Menengah Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Yusuf, Y. 2005. "Model Penyaluran Kredit Kepada Usaha Mikro dan Kecil Berdasarkan Karakter dan Kapasitas (Kasus Unit Kemitraan dan Bina Lingkungan PT. Sucofindo)". Laporan Akhir pada Program Studi Magister Profesional Industri Kecil Menengah Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor. Bogor.